

## AMÉLIORER LA RENTRÉE DE MANDATS EXCLUSIFS

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

### PUBLIC VISÉ

- Responsables d'agence et négociateurs immobiliers
- Pas de prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

Méthodes, outils et attitude pour se constituer un stock de mandat de qualité et prendre des mandats exclusifs.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : Consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### **Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h**

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponse

- I. Les difficultés rencontrées :**
- II. Les avantages du mandat exclusif**
- III. Anticipation :**
  - A. Identification des ventes réalisées
  - B. Origines des mandats vendus
  - C. Les mandats en cours (Suivi – Transformation en mandat exclusif)
  - D. La relance et le suivi des estimations
  - E. Fidélisation des nouveaux propriétaires
  - F. Fidélisation des anciens vendeurs
  - G. Fidélisation des acheteurs (PAP, Agence...)
  - H. La prospection = Son relationnel / Le contact direct....
- IV. Construction :**
  - A. « AVANT » : La préparation du rendez vous

B. « PENDANT » :

1. Le rendez-vous : L'estimation – La prise de mandat = Même travail
2. Les attentes du vendeur
3. Le projet d'achat du vendeur
4. Les interrogations du vendeur / La concurrence....
5. Les services et solutions proposées
6. La prise du mandat
7. Le lendemain de la prise du mandat

C. « APRÈS » :

8. Vendre le bien à l'équipe
9. Commercialiser le bien : La publicité / La vitrine / Internet / La bourse aux affaires...
10. Le suivi vendeur

### SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

### COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.